

Hypothekenvermittler geben Gas

Intermediäre gewinnen im Hypothekenmarkt an Bedeutung. Für gut informierte Kunden bieten die Vermittlungsplattformen Sparpotenzial.

IVORUCH

Die rege Nachfrage nach Schweizer Immobilien hat nicht nur die Haus- und Wohnungspreise nach oben getrieben. Sie hat den Nebeneffekt, dass Hypothekenvermittler ein stark steigendes Interesse registrieren. Besonders augenfällig ist diese Zunahme im digitalen Bereich, wo mittlerweile zahlreiche Plattformen um Kunden buhlen. Beispiele sind MoneyPark, Hypoplus, Hypoguide oder die von PostFinance betriebene Smartphone-App Valuu. Allen gemein ist, dass sie auf eine Vielzahl von Finanzierungspartnern zurückgreifen und so den Hauskäufern einen Zinsvorteil bieten wollen.

Zuletzt ist die Plattform Hypothek (Hypothek.ch) online gegangen, hinter der unter anderem die Gründer des Finanz- und Vorsorgeberaters Vermögenspartner stehen. Dort treffen sich Kreditnehmer mit ihren Bedürfnissen und Finanzierungspartner (mehrere Banken, Pensionskassen und Versicherungen) mit ihren Kreditrichtlinien in einem rein digitalen Prozess.

Bedeutend niedrigere Zinsen

Der Kunde erfasst Angaben zur Person, zur finanziellen Situation und zum Objekt, worauf ein Algorithmus mehr als 250 Kriterien auswertet und direkt individualisierte Angebote anzeigt. Auch die Verkehrswertschätzung geschieht auf der Plattform mithilfe von Daten der Immobilienberatung Iazi. Laut Mitgründer Florian Schu-

biger sorgt die eigens entwickelte Software dafür, dass Kunden in einem Schritt zu einer Online-Offerte kommen, die in der Regel in kurzer Zeit durch den gewählten Kreditgeber bestätigt werden kann. «Unsere Erfahrung zeigt, dass eine Treffergenauigkeit von mehr als 90% realistisch ist, sofern das Dossier korrekt ausgefüllt wurde.»

Der Hypothekenvertrag kommt schliesslich zwischen dem Kunden und dem Finanzierungspartner zustande. Von Letzterem ist auch abhängig, ob ein persönliches Treffen notwendig ist. Die auf Hypothek vermittelten Zinsen seien bedeutend tiefer als die offiziellen Richtzinsen, weil die Finanzinstitute Vertriebskosten einsparten,

so Schubiger. «Zudem können sie unter Umständen neue Kunden gewinnen. Und wir verzichten auf Provisionen, die durchschnittlich 10 Basispunkte bei den Hypothekarzinsen ausmachen.»

Mit oder ohne Provision

Bei den meisten Hypothekenvermittlern hat sich das Provisionsmodell durchgesetzt. Weil die Banken dabei den Intermediären eine Gebühr bezahlen, ist die Vermittlung für die Kunden gratis. Aber: Normalerweise bezahlen Banken umso mehr Vermittlungsprovision, je länger die Laufzeit und je höher der Betrag der Hypothek ist.

Dementsprechend sind die Anreize für die Makler unterschiedlich, und die vollständige Unabhängigkeit ist infrage gestellt. Bei Hypothek fallen solche Provisionen hingegen weg. Stattdessen bezahlen die Kunden eine einmalige Registrierungsgebühr von 119 Fr.

Online-Hypotheken wachsen überproportional gegenüber anderen Kreditformen. 2018 wurden Hypotheken im Umfang von 3,7 Mrd. Fr. online initiiert oder abgeschlossen (vgl. Grafik). Das waren 8% mehr als im Vorjahr.

Gemäss einer Studie der Hochschule Luzern (HSLU) und E Foresight, einem Think Tank der Swisscom, dürfte der Markt im laufenden Jahr 4,6 Mrd. Fr. erreichen. Dabei haben Makler die Nase vorn: Rund 75% der Online-Hypotheken laufen über einen Vermittler. «Das Geschäft ist attraktiv und dürfte in den nächsten Jahren noch deutlich zunehmen», sagt Andreas Dietrich, Ban-



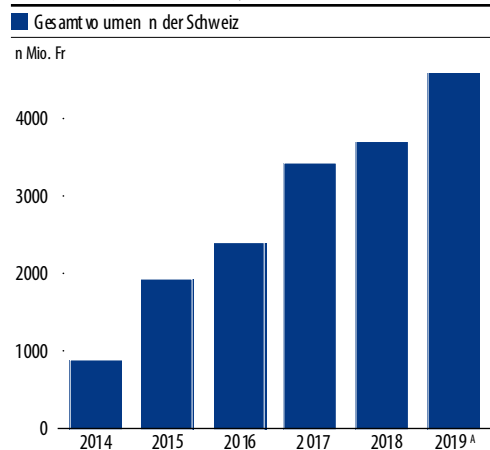
kenprofessor an der HSLU. Im internationalen Vergleich ist die Schweiz aber noch ein Entwicklungsland. In Deutschland wird jährlich fast die Hälfte aller Hypothekengeschäfte über Vermittlerplattformen abgewickelt. In Grossbritannien liegt der Anteil gemäss einer Studie von McKinsey schon bei 70%. Solche Raten sind hierzulande laut Dietrich in den nächsten Jahren noch nicht in Sicht. «Aber ein Anteil von 10% am gesamten Hypothekenmarkt in den nächsten fünf bis zehn Jahren ist durchaus realistisch.»

Verdrängungskampf

Jeder Kunde muss die Vor- und Nachteile dieses Hypothekenkanals selbst abwägen. Dazu gehört auch die Kenntnis des Provisionsmodells. Und weiter: Man kann die Hypothek zwar unabhängig von Ort und Zeit initiieren, spart vorerst den Gang in eine Filiale und profitiert von günstigeren Konditionen. Gleichzeitig fällt aber die Beratung weg – gerade für Neukunden ein grosses Hindernis. Weniger gewichtig ist das Fehlen des persönlichen Kontakts bei der Verlängerung von bestehenden Hypotheken.

Auch UBS will im ersten Halbjahr 2020 mit einer Hypothekenplattform an den Start gehen. Dabei werden neben der Grossbank noch andere Kapitalgeber auftreten. Das Ziel sei, so UBS, innerhalb von drei bis fünf Jahren ein Hypothekarvolumen von 5 bis 10 Mrd. Fr. zu vermitteln. Der Verdrängungskampf zwischen den Intermediären hat eben erst begonnen.

Entwicklung von Online-Hypotheken



^A Schätzung Quelle: E.F.Z. e foresight / Grafik: FuW. s